

リンガーハット豊中利倉東店にて 株主限定食育教室を開催

～長崎ちゃんぽんを作ろう～

2024年12月14日(土)、大阪府のリンガーハット豊中利倉東店にて小学1～3年生のお子さまおよび株主さまにご参加いただき、食育教室を開催しました。授業中は、動画やクイズを通して、ちゃんぽんの材料が工場でのどのように作られているのかを学びました。その後、一人ひとりちゃんぽんのトッピングとなる具材の型抜きをしたり、厨房に入って調理の手伝いをしたりしました。そして最後は、参加者全員で試食会を開催。賑やかなひとときを過ごしました。食育教室を終えて修了証とお土産を受け取ったお子さまたちは、「クイズが楽しかった」「食材に

さわられてうれしかった」と充実した表情を浮かべ、参加された株主さまからも「SDGsに関わる問題に積極的に取り組んでいて素晴らしいと思った」「イベントの流れもスムーズで、子供の楽しんでる姿も写真に収めることができた」など、ご満足の声をいただきました。

リンガーハットグループは、日本の野菜をもっと好きになってもらうために今後も食育活動を続けていきます。食育教室は、濱かつやオンラインでも実施しています。開催に関するお知らせは公式LINEで配信しますので、ぜひご登録のうえご参加ください。

参加した
お子さまの声
楽しかったから、
違うメニューも
作ってみたい!

参加した
株主さまの声
普段は入れない
厨房での体験に、
子供も大変喜んで
いました。



株主・投資家の皆さまへ

リンガーハット 通信 第61期

2024年3月1日～2025年2月28日



LINE プレミアム株主倶楽部
LINE公式アカウントが
できました

株主さま限定情報配信やコンテンツ更新などをご連絡いたしますので、ぜひ「友だち登録」してご利用ください。

QRコードから友だち登録

LINEアプリの「友だち追加」
⇒「QRコード」から右のQRコードを
撮影しご登録ください。

*QRコードは(株)デンソーウェブの登録商標です。



ID検索から友だち登録

LINEアプリの「友だち追加」⇒「検索ID」から
下のIDを入力しご登録ください。

LINE ID @premium_ringernet

株主アンケート(期末)を実施いたします! 実施期間:2025年5月28日(水)から6月30日(月)

当サイト内にて株主アンケート(期末)を実施いたします。ご回答いただいた株主さまの中から抽選で300名さまにリンガーハットグループ共通商品券1,000円分をプレゼントいたします。

※当アンケートは単元株(100株以上)をお持ちの株主さまに限定させていただきます。

アンケートの回答はこちらから!

当社の株主名簿*に記載された株主さまであれば、どなたでもアクセス可能です。

1 「プレミアム株主倶楽部 Ringer Net」にアクセス
<https://premium.ringernet.jp/>



2 下記の情報を入力してログイン(会員登録は不要)

- ①ログイン番号:株主番号(議決権行使書に記載の8桁の数字:ハイフン不要)
- ②パスワード:株主名簿に登録されたご住所の郵便番号(7桁の数字:ハイフン不要)



株主番号(8桁)はこちらでチェック!

*毎年2月末時点、又は8月末時点で作成された当社の株主名簿を基準としております。当社の株式ご購入時点で直ちにアクセス権限が生じるものではありませんので、あらかじめご了承ください。

Top Interview

グループ力を最大限に発揮し、
誰もが笑顔でいられる企業へと進化していきます。

グループ力を最大限に発揮し、 誰もが笑顔でいられる企業へと 進化していきます。



外食産業は今なお物価高騰やエネルギー問題などの影響を受けていますが、それでも多くの人の足が飲食店に向きつつあります。この状況を、業績回復における絶好の機会と捉えて企業努力を続けた結果、2024年度の業績は公表値に達することができました。今後も、グループ一丸となってQSC(クオリティ・サービス・クリンリネス)を追求しながら、従業員とお客さまに喜ばれる企業へと進化させていきます。

株式会社リンガーハット
代表取締役社長兼CEO

佐々野 謙 延

2024年度の振り返り

食材やエネルギー、物流などの価格が高止まりし、外食産業にとっては厳しい時期が続いています。そんな状況の中、2024年度のリンガーハットグループの業績は目標値を達成しました。このような成果を収めることができた要因は、従業員一人ひとりがQSCを徹底したことでグループの総合力が高まったためだと考えています。当社では、一昨年から“選択と集中”をキーワードに戦略商品と季節商品の改善に集中し、お客さまのニーズに的確に応えられるよう多彩なメニューを展開してきました。その結果、リンガーハットでは夏に販売した「豚しゃぶ冷やしちゃんぽん」、「夏辛ちゃんぽん」が、多くのお客さまから高い評価を受けました。また濱かつでも、季節商品は店舗の売上げに大きく貢献しています。メニューは、マーケティングの4P(Product:製品、Price:価格、Place:流通、Promotion:プロモーション)で例えるなら“Product”にあたる要素であり、今後も重要視しながらメニュー開発を行っていくつもりです。

そのほかに今期の業績回復は、ロードサイド、ビルイン、ショッピングモールの店舗に訪れてくださるお客さまの数がコロナ禍前に戻ったことも一因だと考えています。以上の結果、当期連結会計年度の売上高は437億94百万円(前年同期比8.9%増)、営業利益は16億94百万円(前年同期比68.6%増)、経常利益は15億82百万円(前年同期比41.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は9億68百万円(前年同期比28.8%増)となりました。

第61期連結業績サマリー

売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
437億94百万円 (前年同期比8.9%増)	16億94百万円 (前年同期比68.6%増)	15億82百万円 (前年同期比41.8%増)	9億68百万円 (前年同期比28.8%増)

従業員と多様性について

リンガーハットグループは、「永続する企業として、従業員を筆頭としたすべてのステークホルダーをしあわせにすること」をビジョンとして掲げています。これを実現するためにも、従業員の多様性に応じた社内の環境整備を積極的に行う必要があります。そして、その起点ともいえるのがオンライン上で実施している「ダイバーシティ推進みらい座談会」です。この会では年齢や性別、役職の壁さえも取り払い、私を含め多くの従業員が多様性を認め合う社会を構築するためにはどうしたらいいかを話し合います。今期は30回行い、444名もの従業員が参加し意見を交わしました。2021年から定期的に行っていますが、この座談会をきっかけに幾つもの制度が設けられました。例えば、「パートナー制度」もそのひとつです。もとは配偶者を対象にさまざまな手当を支給していましたが、LGBTに対する意識の向上から対象者の枠を広げました。

また制度だけではなく、今期から年に1回、社内行事後に分科会の開催を予定しています。社内行事には、全従業員が集まるので、この機会を活かして15～20チームほどに分かれて対面で話し合います。分科会は2～3時間ほど行う予定ですが、従業員たちと近い距離で議論を重ねられることに魅力を感じています。

今後は、従業員の幸福をさまざまな立場から考えていく「幸福度向上活動」にも取り組んでいきます。

人財拡充の取り組み

現在、外食産業での人手不足解消は喫緊の課題と言えます。高校生・大学生向けのインターンシップや元従業員を対象としたスキマバイト採用の実施といった施策を

継続したうえで、外国人の採用も精力的に行っていかなければなりません。リンガーハットグループでは15名の外国人が正社員として在籍しており、そのうちの3名が店長として活躍しています。来期も16名の採用が決まっており、今後も外国人の採用枠を広げていく予定です。また福利厚生についても「帰国手当」を新設しました。年に1回ですが、外国人の社員が自国へ帰国したいときに旅費をサポートする制度です。また本人の帰国が難しく、家族の方に来日していただく場合でも適用されます。

加えて、人手不足の解消を図るうえで欠かせないのが業務のDX化です。店長がお客さまの対応に集中できるよう、昨年度から直営店で導入している店舗スタッフの「シフト自動作成アプリ」は情報が蓄積されたことで、予測精度の向上が見られています。現在はモデル時間の平準化を進めているところです。また食材などの需要を予測し、そのデータをもとに店舗や工場の発注業務を自動化させる「自動発注システム」についても、業務で使用する中で改良を進めています。将来的には店舗、工場、取引先、そして食材の産地をITによってつなぎ、売上げの予測や取引先への食材発注だけでなく、工場へ食材が届き加工された日、農家が食材を収穫した日まで店長がチェックできる形にしたいと考えています。

顧客満足度を高める

リンガーハットグループは、「すべてのお客さまに楽しい食事のひとときを心と技術でつくる」という経営理念の下、常に顧客満足度を向上させるための取り組みに励んでいます。その証とも言えるのが、店舗や工場で月に1回実施する「月例会」です。それぞれの場所から従業員たちがグループディスカッションを行い、顧客サービスや作業工程などの改善点を見つけて業務に反映しています。この

取り組みは集客効果の向上、売上げアップに欠かせないと言っても過言ではないでしょう。例えば、ある店舗ではスタッフたちが話し合い、地域密着を意識した感謝祭といったイベントを夏に開催しました。当日は夏限定のメニューを注文した方に餃子を3個プレゼントしたり、お子さまも楽しめるくじ引きやミニ縁日をしたりと地域の皆さまに楽しい食のひとときを提供できました。また店舗内では、食材の計量ミスをなくすため、ゲーム感覚で挑戦できる「ぴったんこグランプリ」も開催しました。キャベツやもやしを均等に分けて使用できているか、紅白はんぺんやきくらげの標準の使用量を守れているかななどを個人戦で競い合うといった内容で、スタッフたちは賑やかな雰囲気の中で自身のスキルを磨きました。また別の店舗では、スタッフたちが新商品に使う食材などを模造紙に書きだしてクイズ形式で問題を出し合うことで、新商品への理解を深めている事例もありました。このように各店舗が月例会を通して自主的に創意工夫を凝らしながら、集客効果の向上や業務改善を推進していく動きはとても喜ばしいことだと思います。私はもちろんのこと、ほかの役員も月に最低でも1店舗は現地へ足を運び月例会に参加するようにしています。

新規出店に対する考え

企業を持続させつつさらに成長させていくため、国内外の新規出店についても堅実に進めていきたいと考えています。しかし、ただやみくもに店舗数を増やせばいいというわけではありません。地域の人口や立地条件、ランニングコストなどをきちんと分析し、収益が見込めそうな物件を



精査して出店につなげたいと思っています。

国内については濱かつを関東圏へ再出店したいと考えており、条件の合う物件があるかを調査している段階です。一方、海外出店では東南アジア、特にタイとベトナムに注目しています。東南アジアでは日本食が人気であることに加え、日本と比べると今後人口が増えていくことが予想されるためです。またベトナムで言えばショッピングモールやビルも数多くあり、条件の良い物件と出会える確率も高いでしょう。海外では現在、リンガーハットと濱かつを合わせて11店舗展開しており、今後は店舗のフランチャイズ化の推進も視野に入れながら出店数を伸ばしていきたいと考えています。

ステークホルダーの皆さまへ

私が代表取締役社長兼CEOに就任して6年経ちますが、コロナ禍や物価の高騰などの障壁を越えてついに今年度、上半期、下半期ともに公表値を達成することができました。これもひとえに株主の皆さまの温かい応援とご協力の賜物だと、深く感謝申し上げます。今後も、現状に満足することなく“安全・安心で健康的な食”をお客さまにご提供しながら、企業としてさらなる成長をめざしていきます。引き続きリンガーハットグループへのご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

長崎ちゃんぽん 事業

売上高 **35,722** 百万円 (2025年2月期) | 前年同期比 **10.4%** 増

長崎ちゃんぽんリンガーハットでは、顧客満足度の向上と企業の成長促進を図るため、さまざまな側面から施策を展開しました。メニュー面では、「海鮮ちゃんぽん」のブランドメニュー化に続き、初夏から夏にかけて季節の国産野菜などを取り入れた「豚しゃぶ冷やしちゃんぽん」、「豚しゃぶ冷やしめん」、唐辛子とファージャオオイルの辛味が溶けだした豚骨スープをベースとした「夏辛ちゃんぽん」など、お客さまのニーズを見据えながら多彩な季節限定メニューを投入。さらに冬期は不動の人気を誇る「福袋」に加え、2025年の年始にはクーポン付きのおみくじがもらえる「七福ちゃんぽん」を販売しました。一方、新規店舗については、福岡、

大阪、岡山、京都、東京、青森にて計7店舗を開店させました。また海外でも、ハワイの「リンガーハット ハワイアラモアナ店」のリロケートに続き、カンボジアでは初の路面店舗となる「RingerHut Boeung Keng Kang店」を開店し、国内外で、客数および事業の拡大を進めています。そのほか、前年に引き続きエスコックと「リンガーハットの冷やしちゃんぽん」と名付けたカップ麺を開発するなど他社との協業も変わらずに注力。とんかつ濱かつとともに福岡ソフトバンクホークスとコラボしたキャンペーンも実施しました。以上の結果、売上高357億22百万円(前年同期比10.4%増)、営業利益は13億66百万円(前年同期比74.7%増)となりました。



「海鮮ちゃんぽん」がブランドメニュー化

夏の新品商品
「豚しゃぶ冷やしめん」

夏季限定の「夏辛ちゃんぽん」

「リンガーハット 長崎ちゃんぽん 鍋スープ」に新品2種登場

「ハット・ハットの日」キャンペーン

カンボジアに「RingerHut Boeung Keng Kang店」オープン

「かきちゃんぽん」にかき12個入りが登場

エスコックとのコラボ商品
「リンガーハットの冷やしちゃんぽん」

50周年を迎えた1号店
「リンガーハット長崎宿町店」

「ただけ!きょうざのタレ・ゆず胡椒に加えて専用ソース付き」
ぎょうざに専用ソースが付くキャンペーン

「GAP Japan AWARD 2024」受賞

限定品の入った「福袋」

おみくじクーポン付きの「七福ちゃんぽん」

冬季限定の「あんかけちゃんぽん」

2024 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 2025 1月 2月

春の人気メニュー「明太重ねかつ」シリーズ

エビ祭り
100円

夏の人気商品「梅しそ巻」シリーズ

豪華賞品が当たる「食べて当てよう応援キャンペーン」

セットでお得な「梅チルキャンペーン」

ソフトバンクホークスパリーグ優勝記念キャンペーン

唐揚げ祭り
今だけ100円!

秋冬の定番「牡蠣ふらい」シリーズ

福袋
大人気の「福袋」

濱かつ冬の盛り合わせ

必勝を祈願する「勝つサンド」

お得な「ローズかつランチ」

とんかつ事業

売上高 **7,901** 百万円 (2025年2月期) | 前年同期比 **2.7%** 増

とんかつ濱かつでは、売上げを支える人気メニューを堅実に販売する一方、お客さまの新たな来店機会を創出するためにさまざまな施策を行いました。メニューについては、定番の「梅しそ巻」を付けたシリーズ商品や「牡蠣ふらい」のほか、季節・店舗限定で「明太重ねかつ」、「初夏のかつ<鰯>」、「涼うどん」、「辛鍋」、「朝定食」、「夜得 週替わり御膳」などを販売。1年を通してメニューの強化を図るとともに、お客さまに多彩な味わいを提供しました。さらに集客率を高めるため、「唐揚げ祭り」、「コロケ祭り」と称したイベントも積極的に展開。特に「唐揚げ祭り」は、お客さまからの反響も大きく年間で2回実施しました。そんな状況の中、新規エリ

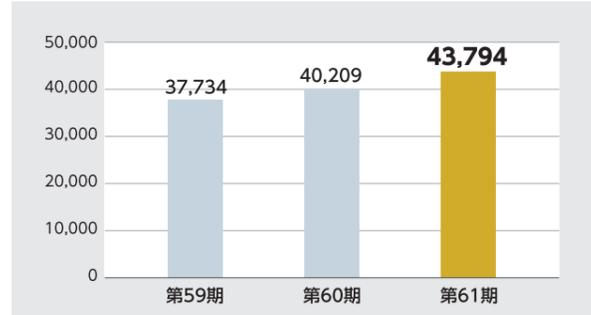
アの開拓についてはロードサイド型の店舗である「濱かつ 大分西鶴崎店」を開店。加えて、海外ではタイのバンコクに「HAMAKATSU ARI店」を開店しました。店舗は駅に直結したショッピングモール内にあるため、日本人の居住者はもちろんのこと観光客の集客も見込んでいます。また濱かつの新業態となる惣菜の専門店においては、引き続きテイクアウトにおけるお客さまのニーズに応えながら成長戦略を練っていきます。以上の結果、売上高79億1百万円(前年同期比2.7%増)、営業利益は2億89百万円(前年同期比9.6%減)となりました。



■ 売上高

437億94百万円(前年同期比8.9%増)

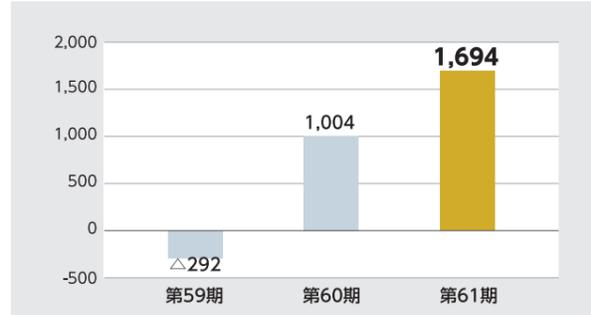
(単位:百万円)



■ 営業利益

16億94百万円(前年同期比68.6%増)

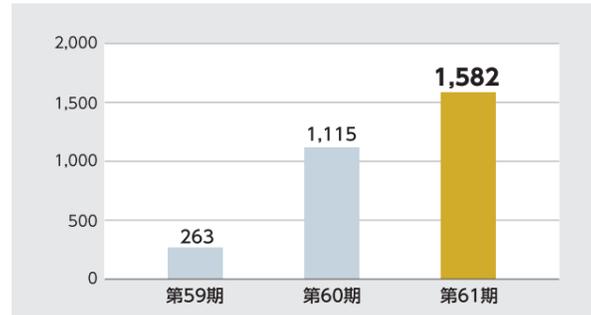
(単位:百万円)



■ 経常利益

15億82百万円(前年同期比41.8%増)

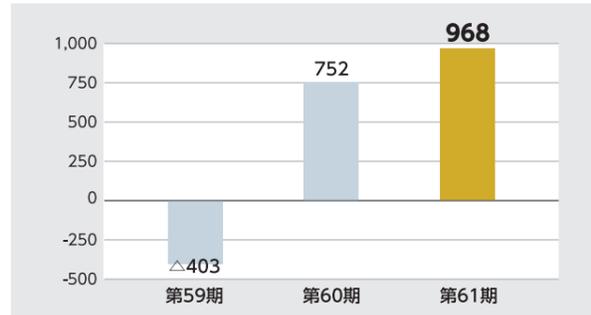
(単位:百万円)



■ 親会社株主に帰属する当期純利益

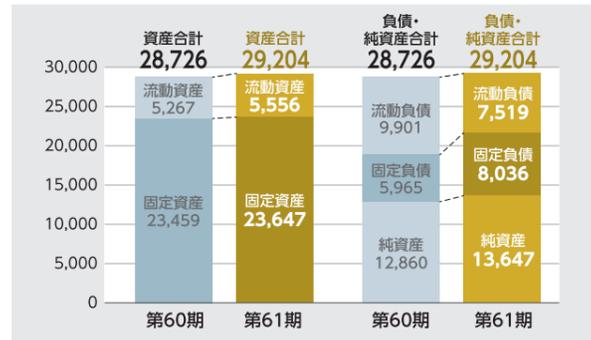
9億68百万円(前年同期比28.8%増)

(単位:百万円)



■ 連結貸借対照表

(単位:百万円)



■ 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	第60期	第61期	差異
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,894	3,122	228
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,951	△2,266	△315
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,073	△944	129
現金及び現金同等物の期首残高	2,373	2,243	△130
現金及び現金同等物の期末残高	2,243	2,194	△49

リンガーハット
オンラインショップ

お店の味を
ご家庭でも
楽しめます

リンガーハットオンラインショップ 検索
<https://www.rhk-shopping.jp/>



ESGに対する取り組みを続け、
持続可能な企業へ。

RHG Pick Up!

この先、企業を成長させていくうえで、ESGに対する取り組みは必要不可欠です。リンガーハットグループでは、よりよい環境、誰もが笑顔でいられる社会、健全なガバナンスを実現するために、さまざまな取り組みに挑戦。その努力や成果を、持続可能な企業へと発展させていく力に変えています。

E 環境への負荷を、
もっと軽減していきたい。

多くの企業が温室効果ガスの削減に対する取り組みを加速させる中、リンガーハットグループでは2030年に向けて店舗での電力・動力・ガスの使用量前年比3%削減を目標とする「リンガーチャレンジ2030」、温室効果ガスの大部分を占めるCO₂の排出量削減目標(2013年度比46%削減)を定め、取り組んでまいりました。店舗の照明などのLED化、新規店舗におけるオール電化の厨房機器の導入を進めたことで、売上高が8.9%増加したにも関わらず、前年度に比べ、電力使用量1.7%、ガス使用量2.7%の削減につながりました。2024年度における事業活動を通じて発生するCO₂排出量(Scope1,2)は30,799tとなっており、昨年度に比べ、0.9%低減させることができました。

食品のリサイクル促進にも注力しており、2022年度より4つの外食事業者と共同で店舗から出る残渣を鶏のエサに加工し、それを食べた鶏が生んだ卵を購入するという「食品リサイクルループ」の構築に取り組んでおります。2030年度までに食品リサイクル率70%とすることを目標として今後も取り組んでまいります。

また、2025年3月から、全国の店舗で環境に配慮したメニュー表を採用しました。素材の主原料は炭酸カルシウムで、従来のラミネート加工された一般紙と比べて製造時の水使用量を約94%低減できるほか、木材パルプも使わないため天然資源の保全に貢献できるものとなっています。

さらに、キャベツの芯のぎょうざの具材への使用やぎょうざの皮の端材を活用した「かりんとう」の製造、調理した鶏皮・鶏肉の端材の工場直売所での販売(佐賀工場のみ)など、食品ロス削減にも積極的に貢献しています。



S 従業員の働き方と
社会貢献をつなげます。

長年、リンガーハットグループでは国内で天災が起きた際に被災地へ出向き、炊き出しを行っています。そんな企業風土と従業員の働き方を結びつけたのが、「社会貢献休暇制度」です。この制度によって、従業員たちは仕事から離れ自身のボランティア精神を発揮しながら社会に貢献することができます。休暇の取得日数は3つの目的によって分かれており、そのうちの2つは国が指定する大規模な災害、会社が指定する災害に対するボランティア活動。どちらも年に2回、1ヵ月で最大5日間の休暇を取得することができます。そして最後は、ドナー登録・提供。こちらは検査にかかる日数分となります。従業員一人ひとりのボランティア活動への取り組みを応援し、社会貢献の輪を広げていく。それもリンガーハットグループにとって、大切な企業活動だと考えています。

G 企業活動の透明化と
リスク回避に注力する。

リンガーハットグループでは株主利益の立場から企業内部に経営をチェックする仕組みを構築することをコーポレート・ガバナンスの目的と定めております。そのため、株主さまを含むすべてのステークホルダーへの経営に関する開示と説明責任を果たし、透明性の高い公正で効率的なガバナンスの維持に取り組んでまいりました。

指名報酬委員会を諮問機関として設置し、取締役、監査役および社外取締役の選解任のプロセスならびに役員報酬の決定などの重要事項の決定に関して、社外取締役による外部の目が入ることで、客観的で公正な判断ができる体制を構築しております。また、週に1回役員のみで構成される常勤役員会を開催することで、企業リスクになると思われる事象は積極的に取り上げ、スムーズな経営判断を行っています。

■ 役員一覧



名誉会長 米瀆和英

■ 取締役・監査役

代表取締役社長兼CEO	佐々野諸延	執行役員	杉野隆宏	田中晃造	西村浩
代表取締役専務	福原扶美勇		北原憲和	是末英一	奥川哲也
取締役	山岡雄二 川内辰雄	リンガーハットジャパン株式会社 代表取締役社長	浅尾経一	山口喜一郎	
社外取締役	川崎亨 金子美智子 安部映里	浜勝株式会社 代表取締役社長	松島真吾	峰松浩一	川内辰雄
常勤監査役	植木知彦	リンガーハット開発株式会社 代表取締役社長			田中晃造
社外監査役	山内信俊 佐藤英之	リンガーフーズ株式会社 代表取締役社長		浅尾経一	

■ 会社概要

会社名	株式会社リンガーハット (RINGER HUT CO., LTD.)
本店所在地	長崎県長崎市鍛冶屋町6-50
グループ本社	東京都品川区大崎1-6-1 TOC大崎ビル14F
創業	1962年7月22日
設立	1970年6月13日
資本金	9,002,762,834円
主な事業内容	長崎ちゃんぽん専門店「リンガーハット」、とんかつ専門店「濱かつ」を主としたチェーン店及び、長崎郷土料理「長崎卓袱浜勝」の経営、食品・食品原材料の製造・加工並びに外販事業及び設備メンテナンスなどに関する事業
従業員数 (連結ベース)	(2025年2月28日現在) 正社員 / 559名 リンガーメイト・スター(パートタイマー・アルバイト) / 約10,000名
グループ店舗数	全646店舗 (2025年2月28日現在) 北海道・東北地方 14 中国・四国地方 39 関東地方 247 九州・沖縄地方 215 中部地方 56 海外 11 近畿地方 64

■ 株主メモ

事業年度	毎年3月1日～翌年2月末日
期末配当金受領株主確定日	2月末日
中間配当金受領株主確定日	8月末日
定時株主総会	毎年5月開催
株式名簿管理人・特定口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社 【連絡窓口】 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 TEL:0120-232-711 (通話料無料) 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号
上場証券取引所	東京証券取引所(プライム市場) 福岡証券取引所 ※証券コード8200
単元株式数	100株
公告方法	電子公告によりこれを行います。但し、電子公告を行うことができない事故その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載して公告します。 ※電子公告掲載アドレス https://www.ringerhut.co.jp/

株式に関する手続きについて

株主さまの各種お手続きの窓口については、ご所有の株式が記録されている口座によって異なりますので、ご注意ください。

●特別口座に記録されている株主さま
当社の口座管理機関である三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 TEL0120-232-711 (通話料無料) にお問い合わせください。

●証券会社等の口座に記録されている株主さま
お取引口座のある証券会社等にお問い合わせください。

但し、郵便物などの発送と返戻・支払い期間経過後の配当金に関するご照会、その他株式事務に関する一般的なお問い合わせ等は、三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部にお問い合わせください。

■ 株式の状況

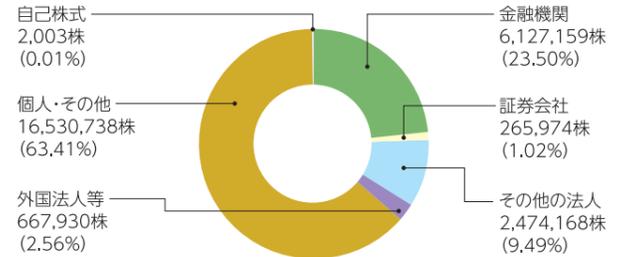
発行可能株式総数	46,000,000株
発行済株式総数	26,067,972株
株主数	54,725名

■ 大株主の状況

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	2,447,800	9.39
株式会社十八親和銀行	655,000	2.51
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (米瀆・リンガーハット財団口)	600,000	2.30
公益財団法人米瀆・リンガーハット財団	600,000	2.30
第一生命保険株式会社	566,700	2.17
株式会社三菱UFJ銀行	535,095	2.05
アサヒビール株式会社	357,500	1.37
株式会社福岡銀行	348,184	1.34
麒麟麦酒株式会社	332,780	1.28
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	303,600	1.16

- 大株主の持株比率は自己株式2,003株を控除して計算して表示しております。なお、当社グループ株式付与型ESOP信託により、日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (株式付与型ESOP信託口) が保有する当社株式154,180株は、自己株式には含めておりません。
- 日本マスタートラスト信託銀行株式会社の所有株式は、証券投資信託等の信託業務に係る株式であります。
- 株式会社日本カストディ銀行の所有株式は、証券投資信託等の信託業務に係る株式であります。
- 公益財団法人米瀆・リンガーハット財団は、当社グループ創業家(ヨネハマホールディングス株式会社)と当社それぞれの拠出により、育英事業、文化・芸術・スポーツ等の発展普及推進事業を目的に、2015年9月1日に設立された公益財団法人であります。(詳しくは<https://yonehama-rh-found.or.jp/>をご覧ください。)
- 日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (米瀆・リンガーハット財団口) は、公益財団法人米瀆・リンガーハット財団を受益者として設定した他益信託によるものです。

■ 所有者別の状況



株主さま専用ウェブサイト

「プレミアム株主倶楽部 Ringer Net」

限定情報の配信や株主総会のライブ中継視聴など、さまざまなコンテンツをご用意しています。

※ログインにはIDとパスワードが必要です。